

浙江省2008年10月高等教育自学考试商务沟通与谈判试题自考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/648/2021_2022__E6_B5_99_E6_B1_9F_E7_9C_812_c67_648618.htm 浙江省2008年10月高等教育

自学考试 商务沟通与谈判试题 课程代码：05857一、单项选择题(本大题共20小题，每小题2分，共40分)在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1.发信者将信息译成可以传递的符号形式的过程是()A.反馈B.解码C.编码D.媒介

2.根据信息接受者的心理特征、知识背景等状况，发送者以此调整自己的谈话方式、措施和服饰仪态，指的是沟通要()A.系统思考，充分准备B.因人制宜C.充分运用反馈D.积极倾听

3.交谈者设身处地以对方的立场和角度分析问题，就很容易引起对方的()A.尊重B.共鸣C.批评D.真诚相处

4.有时为了加快信息的传递，财务部的主管会计与等级比他高的销售经理之间需要进行沟通，这就是()A.上行沟通B.下行沟通C.平行沟通D.斜向沟通

5.下列交谈方式中，正确运用了交谈技巧的是()A.话题乏味B.主动地、适当地赞美别人C.把先到的客人介绍给后到的客人D.对别人的谈话反应冷淡

6.企业通过举办或参加交易会或博览会来推销产品的方式属于()A.广告B.人员推销C.公共关系D.营业推广

7.推销人员运用刺激性手段引发顾客产生购买行为的策略，即“刺激反应”策略，也就是()A.试探性策略B.针对性策略C.诱导性策略D.折让性策略

8.具体就中美文化差异而言，下列表述正确的是()A.中国民众抵御风险的物质及心理能力较强，而美国人抵御风险的能力则较弱B.中国有着较大的权力距离，领导与下级间的鸿沟较为

明显，而美国的上下级之间地位相对平等C.中国是集体主义特征较为明显的国家，而美国也是典型的集体主义国家D.公司决策上，美国管理者期望的是直接的财务收益，而中国经理则忽视财务目标9.“人人都是谈判者，世界就是谈判桌”，表明()A.谈判内容的交易性B.谈判主体的多样性C.谈判利益的导向性D.谈判策略的智慧性10.商务谈判中，平等主体原则是指各方()A.利益平等B.实力平等C.地位和人格平等D.职权平等11.与谈判对方直接就具体交易条件进行磋商，应由_____承担。()A.主谈人B.经济人员C.技术人员D.法律人员12.客场谈判的优越性在于()A.可多方面使用有利条件B.如果发生意外情况，不能及时请示上级C.必要时，可与对方上司直接谈判D.在心理上占据优势13.如果参与谈判的各方互相之间依存性越高，则谈判中()A.竞争性越强B.合作的可能性越大C.合作的可能性越小D.以上都不对14.谈判中基本上决定了以后的谈判方向和形式，至关重要的阶段是()A.开局阶段B.报价阶段C.交锋阶段D.签约阶段15.商务谈判让步的原则是()A.让步幅度要大B.让步要频繁C.让步要快D.让步时机要把握16.谈判的几方中只要有一方对谈判的实质性内容持保留意见，并明确表示不打算继续谈下去，即为()A.中止B.有效终结C.谈判僵局D.无效终结17.国际经济交往中，一般人们发生争议都愿意通过_____方式去解决。()A.协商B.调解C.仲裁D.诉讼18.为他人作介绍时必须遵守的规则是()A.卑者优先B.男士优先C.女士优先D.尊者优先19.谈判进行中，各方的主谈人员在自己一方居中而坐，其他人员遵循_____的原则，依职位高低自近而远分别在主谈人员的两侧就座。()A.左高右低B.右高左低C.对门为上D.自由择座20.预计谈判会出现激烈竞争

或冲突，最有利的报价顺序是()A.卖方先报价B.买方先报价C.对方先报价D.我方先报价

二、简答题(本大题共5小题，每小题6分，共30分)

21.人际沟通的特点有哪些？

22.组织外部沟通的方式有哪些？

23.简述电话沟通的技巧。

24.简述模拟谈判的作用。

25.简述商务谈判僵局的类型和产生原因。

三、论述题(本大题共2小题，每小题9分，共18分)

26.求职面试中，主试者和应聘者应该注意什么沟通问题？

27.试述谈判信息分析的程序。

四、案例分析题(本大题12分)

28.背景资料：某大公司的总裁、副总裁带领两名政府主管部门的官员及其夫人组成了一个高级商务代表团去日本进行一次为期八天的谈判。刚下飞机便受到了日方的热情接待。在盛情款待中，总裁夫人告诉对方接待人员回程机票的日期。日方于是安排了大量的时间让代表团到处参观、游览，并赠送了大量礼品。直到最后两天，才把一大堆问题摆在谈判桌上讨论，代表团不知不觉地做出了许多不必要的让步。

问题：(1)代表团人员安排是否合理？如此安排理论上会导致什么样的后果？(2)如何调整谈判人员？(3)代表团在谈判中为什么做出许多不必要的让步？

百考试题收集整理更多信息请访问:自考论坛，自考网校，在线题库 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com